

延岡市の小売構造分析

岩 永 忠 康

目 次

1. はじめに
2. 延岡市小売業の概況
3. 延岡市小売業の競争環境
 - (1) 行政人口
 - (2) 商業人口
4. 延岡市小売業の競争構造
 - (1) 店舗密度
 - (2) 平均店舗規模
5. 延岡市小売業の活動成果
 - (1) 店舗効率
 - (2) 売場効率
 - (3) 人的効率
6. 延岡市小売業の顧客吸引力
 - (1) 吸引度指数
 - (2) 人口1人当り販売額
7. 延岡市小売業の類型化
 - (1) 現在値による都市タイプ
 - (2) 変動値による都市タイプ
8. 延岡市小売業の販売額変動要因の相関分析
9. おわりに

1. はじめに

延岡市は宮崎県の県北地域に位置し、周辺には北浦町、北川町、日之影町、北方町、門川町、北郷村、西郷村、東郷町、日向市を擁し、これらの地域の拠点都市として経済活動の中心的な役割を演じている。1991年現在、延岡市の行

政人口は約13万人で宮崎市の約28.7万人に次いで県下第2位の都市である。

表1 宮崎県下主要都市の就業人口構成比(1990年10月現在)

(%)

産業 都市	第1次産業	第2次産業	(製造業)	第3次産業
宮崎県	18.0	26.5	(16.2)	55.5
宮崎市	5.7	18.2	(9.0)	75.9
延岡市	5.4	36.3	(25.2)	58.2
都城市	13.5	27.8	(18.3)	58.7
日向市	8.4	33.9	(22.9)	57.6

資料：総務庁統計局『国勢調査』1992年5月

これを産業別の就業人口構成比⁽¹⁾で見ると(表1)、延岡市は第1次産業が5.4%、第2次産業が36.3%、第3次産業が58.2%となっており、宮崎県平均と比べて、第2次産業とりわけ製造業のウェイトが高く、県下一の工業都市として特徴づけられる。それは、旭化成が立地する典型的な企業城下町として、旭化成と旭有材機の2大中核企業を中心に、それらの下請関連企業が多数存在しているからである。しかし、旭化成の企業城下町として製造大企業に偏在した経済構造が、石油危機以降の低経済成長時代に突入してから、地域経済に深刻な打撃を与え、1978年11月には特定不況地域に指定され、さらに円高不況などによって、工業都市としての延岡市の経済活動とその基盤を弱めたのである。したがってまた県北地域の中核都市として延岡市の地位が次第に弱体化してきているといえよう⁽²⁾。このような背景のもとに、1991年現在における延岡市の小売構造とその動向について分析を加えることにする。

本稿は、第1回の九州流通白書⁽³⁾からその後数回分析された都市小売業の産業組織論的アプローチに依拠しながら、1991年現在と1988年から1991年までの動向を商業統計表に基づき、小売環境要因や小売競争要因を踏まえた小売活動成果や顧客吸引力を分析し、それらの指標をもとに九州地域で10万人以上を有する17都市における延岡市を類型化し、さらに延岡市小売業の小売活動水準を規定している諸要因間の相関関係について分析を試みることにする。

2. 延岡市小売業の概況

延岡市小売業における1991年現在の状況と1988年から1991年までの動向を、店舗数、従業者数、年間販売額、売場面積⁽⁴⁾についてみると(表2)、

表2 延岡市小売業の現状と動向

項目 \ 年度	1988年	1991年	増加率
店舗数(店)	2,075	1,976	0.952
従業者数(人)	8,646	8,275	0.957
年間販売額(百万円)	113,827	127,115	1.117
売場面積(m ²)	131,691	132,688	1.008

資料：通商産業省『商業統計表』、以下、同じ。

店舗数は1991年現在で1,976店を示している。これは1988年の2,075店と比べると、店舗数で99店の減少でその減少率は4.8%となっている。従業者数は1991年現在で8,275人を示している。これは1988年の8,646人と比べると、従業者数で371人の減少でその減少率は4.3%となっている。年間販売額は1991年現在で約1,271億円を示している。これは1988年の約1,138億円と比べると、年間販売額で約133億円の増加でその増加率は11.7%となっている。売場面積は1991年現在で約13万3千m²を示している。これは1988年の約13万2千m²と比べると、売場面積で約千m²の増加でその増加率は0.8%となっている。

以上、4つの数値から推測されることは、延岡市小売業は、店舗数・従業者数の減少に対して売場面積の増加から、全体として店舗の大規模化が進展しており、それとともに年間販売額が増加しており、その結果として小売業の生産性の上昇につながっているといえよう。

3. 延岡市小売業の競争環境

表3 宮崎県主要都市の行政人口・商業人口の現状と動向

人口		年度	年度		
			1988年	1991年	増加率
行政人口 (人)	宮崎県	1,185,815	1,181,324	0.996	
	宮崎市	281,990	286,851	1.017	
	延岡市	136,944	131,801	0.962	
	都城市	131,767	131,334	0.997	
	日向市	59,781	59,346	0.993	
商業人口 (人)	宮崎県	1,185,815	1,181,324	0.996	
	宮崎市	368,241	384,433	1.044	
	延岡市	142,658	132,136	0.926	
	都城市	169,990	164,381	0.967	
	日向市	70,715	69,190	0.978	

資料：行政人口については、自治省行政省『住民基本台帳に基づく全国人口世帯数人口動態表』1988年3月31日、1991年3月31日。

資料：商業人口については、通商産業省『商業統計表』と自治省行政局『住民基本台帳』により作成

(1) 行政人口

都市小売業の競争構造や活動水準を規定する基本的な環境要因としては、行政人口の集積規模とその動向である。なぜならば、小売業が消費者需要に直接的に対応するかぎり、都市に定住人口の規模や動向は都市小売業の存立や動向を左右する基礎的条件といえるからである。

延岡市の行政人口⁽⁵⁾は1991年現在で131,801人を示している(表3)。これは1988年の136,944人と比べると、5,143人の減少でその減少率は3.8%となっている。なお、同期間における宮崎県全体の行政人口の推移をみると、実数で4,491人の減少を示しその減少率は0.4%となっている。そのために、延岡市の県人口に占める割合は1988年の11.5%から1991年の11.2%へと低下しており、それだけ宮崎県全体に占める延岡市の相対的地位はますます低下する傾向にあるといえよう。

(2) 商業人口

商業人口は、行政人口とともに、都市小売業にとっての基本的な環境要因である。それは、都市の商業力を示す指標としてもちいられ、当該都市の小売商圏の規模を最も端的に示す指標であり、通産省による大店法の審査指標としての便宜性指標の計算にもちいられるものと同じものである。なお、商業人口は当該都市の小売販売額を県全体の人口1人当り小売販売額で割ることによって求められる⁽⁶⁾。

延岡市の商業人口は1991年現在で132,136人を示している（表3）。これは1988年の142,658人と比べると、10,522人の減少でその減少率は7.4%となっている。なお、同期間の行政人口の推移が5,143人の減少とその減少率は3.8%を示しており、延岡市の商業人口は行政人口と比べかなり落ち込み、それだけに小売業を直接規定する商業人口の減少は延岡市小売業の弱体化を意味するものといえよう。

4. 延岡市小売業の競争構造

(1) 店舗密度

店舗密度は行政人口（ここでは1,000人）に対する店舗数の比率をいう。これは、都市小売業の集積の程度を最も端的に示す指標であり、当該都市への新規参入の難易度したがってまた小売業相互間の競合関係の程度を示すものである。

表4 延岡市小売業の店舗密度の現状と動向

項目 \ 年度	1988年	1991年	増加率
店舗密度	15.15	14.99	0.989
1店当り人口（人）	66.00	66.70	1.011

資料：通商産業省『商業統計表』と自治省行政局『住民基本台帳』により作成

1991年現在で延岡市の店舗密度は14.99である（表4）。これを1988年の15.15と比較すると、0.16の指数低下でその減少率は1.1%となっている。これは1988年から1991年にかけて、店舗数の減少率（4.8%）が行政人口の減少率（3.8

%)を上回ったからである。この店舗密度指数はまた1店当り人口指標の逆数を示すものである。延岡市小売業の1店当り人口は1988年の66.00人から1991年の66.70人へとわずかではあるが増加している。したがって、延岡市小売業はわずかであるが店舗密度指数で減少し、1店当り人口指数で増加していることから、延岡市における小売業の新規参入や店舗新設はそれほど厳しくなく、競争関係が緩和していることがわかる。しかしながら、店舗数が行政人口と比較して減少したからといっても、1店当りの規模が大きくなれば小売業の集積の度合いは高まったことになる。したがって、この店舗密度指数は平均店舗規模およびその増加率との関連でみなければ、誤った結論を導きだす可能性がある。

(2) 平均店舗規模

表5 延岡市小売業の平均店舗規模の現状と動向

項目 \ 年度	1988年	1991年	増加率
1店当り売場面積 (㎡)	63.47	67.15	1.058
1店当り従業者数 (人)	4.17	4.19	1.005
1店当り販売額 (万円)	5,486	6,433	1.173

資料：通商産業省『商業統計表』により作成

平均店舗規模は1店当り売場面積、1店当り従業者数、1店当り販売額でとらえることができる(表5)。これらは都市小売業の集積の程度ならびに規模構造を示す指標として利用されている。

延岡市小売業の1店当り売場面積は1991年現在で67.15㎡を示している。これを1988年の63.47㎡と比べると、1店当り3.68㎡の増加を示しその増加率は5.8%となっている。これは、1988年から1991年にかけて売場面積が増加したのに対し、店舗数が減少したことによるものである。

延岡市小売業の1店当り従業者数は1991年現在で4.19人を示している。これを1988年の4.17人と比べると、1店当りわずかに0.02人の増加を示しその増加率は0.5%となっている。これは、1988年から1991年にかけて従業者数と店舗数がともに減少しているが、従業者数の減少率が店舗数の減少率より小さかつ

たためである。

延岡市小売業の1店当り販売額は1991年現在で6,433万円を示している。これを1988年の5,486万円と比べると、1店当り947万円の増加を示しその増加率は17.3%となっている。これは、1988年から1991年にかけて販売額が増加したのに対し、店舗数が減少したことによるものである。

以上、延岡市小売業は平均店舗規模からみると、1店当り売場面積、1店当り従業者数、1店当り販売額のいずれの指標も大きくなっており、それだけ平均店舗規模の大規模化が明らかになっている。そして、そのことはまた、延岡市小売業の集積度合いがますます進展していることを物語っている。

5. 延岡市小売業の活動成果

表6 延岡市小売業の効率性指数の現状と動向

項目 \ 年度	1988年	1991年	増加率
1店当り販売額 (万円)	5,486	6,433	1.173
従業者1人当り販売額 (万円)	1,317	1,536	1.166
1㎡当り販売額 (万円)	86.43	95.80	1.108

資料：通商産業省『商業統計表』により作成

(1) 店舗効率 (1店当り販売額)

既に述べたように、店舗効率は、平均店舗規模を示す指標であると同時に、売場効率や人的効率とともに、都市小売業において現実に展開されている競争単位としての個々の小売業による経営活動の販売効率を示すものである(表6)。なお、店舗効率は販売額を店舗数で割った指数である。

延岡市小売業の店舗効率(1店当り販売額)は、1991年で6,433万円を示している。これを1988年の5,486万円と比べると、1店当り947万円の増加を示しその増加率は17.3%となっている。

(2) 売場効率 (1㎡当り販売額)

売場効率は、販売額を売場面積で割った指数である。これは、物的効率とも

呼ばれ、小売業の物的施設の効率性を示す指標である。

延岡市小売業の売場効率（1㎡当り販売額）は、1991年現在で95.80万円を示している。これを1988年の86.43万円と比べると、1㎡当たり9.37万円の増加を示しその増加率は10.8%となっている。

(3) 人的効率（従業者1人当り販売額）

人的効率は、販売額を従業者数で割った指数である。この人的効率は、小売業の労働生産性を示す指標であり、物的効率である売場効率とともに販売効率をあらわしている。

延岡市小売業の人的効率（従業者1人当り販売額）は、1991年現在で1,536万円を示している。これを1988年の1,317万円と比べると、従業者1人当たり219万円の増加を示しその増加率は16.6%となっている。

みられるように、延岡市小売業の活動成果としての店舗効率、売場効率、人的効率はすべての指数で増加している。これは基本的には販売額（11.7%）の増加によるものであるのだが、とりわけ店舗効率、人的効率の高い指数は、販売額の増加に対して、店舗数、従業者数の減少によるものである。

6. 延岡市小売業の顧客吸引力

表7 延岡市小売業の吸引度指数・人口1人当り販売額

項目 \ 年度	1988年	1991年	増加率
吸引度指数	1.042	1.003	0.963
人口1人当り販売額（万円）	83.12	96.44	1.160

資料：通商産業省『商業統計表』と自治省行政局『住民基本台帳』により作成

(1) 吸引度指数

吸引度指数は商業人口を行政人口で割った指数である。これは、小売中心地性指数、便宜性指数あるいは顧客流入比率とも呼ばれ、当該都市への他都市からの顧客ないし購買力の流入の程度を示す指標である。この指数が1を超え

ている場合、その都市は市域外の地区から顧客を吸引していることを意味している。したがってまた、その場合には、その都市の小売業は都市住民に便宜と満足を提供しており、その都市それ自体が周辺地区を含めた小売業活動の中心地であることを意味している。

延岡市小売業の吸引力指数は、1991年現在で1.003を示している（表7）。これは、行政人口の131,801人に対して、商業人口が132,136人とほぼ行政人口と同じ数値でしかなく、したがって、延岡市それ自体が周辺地区を含めた小売業活動の中心地として機能をほとんど果たしてないといえよう。この吸引力指数は、1988年の1.042から1991年の1.003へ低下し、その減少率が3.7%となっており、それだけ延岡市小売業は県北地域における中心的役割を漸次低下させてきていることを物語っているといえよう。

(2) 人口1人当り販売額

人口1人当り販売額は販売額を行政人口で割った指数である。都市小売業の顧客吸引力は、当該都市の人口1人当り販売額の水準によっても示される。したがって、この人口1人当り販売額はしばしば顧客吸引力指数の代替指数として利用される。

延岡市の人口1人当り販売額は、1991年現在で96.44万円を示している（表7）。これを1988年の83.12万円と比べると、人口1人当り13.32万円の増加を示しその増加率は16.0%となっている。したがって、この人口1人当り販売額指数からみると、延岡市小売業の中心性は高まっているといえよう。これは、さきほどの吸引力指数との関連でみると、延岡市小売業は、市域内での購買力が高まってきたことを物語っている。

7. 延岡市小売業の類型化

これまでの分析は、延岡市小売業の競争環境要因（行政人口・商業人口）、構造要因（店舗密度・平均店舗規模）、活動成果要因（顧客吸引力・販売効率）について、1991年の現在値ならびに1988年から1991年までの変動値を個別的に

検討してきた。これらの諸指標は表8に整理している。

表8 延岡市小売業の分析指数

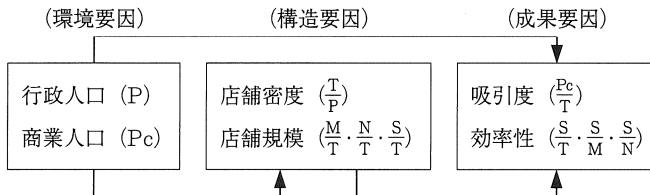
項目		年度	1988年	1991年	増加率
環境	行政人口 (P)	(人)	136,944	131,801	0.962
	商業人口 (Pc)	(人)	142,658	132,136	0.926
構造	店舗密度 ($\frac{T}{P}$)		15.15	14.99	0.989
	1店当り売場面積 ($\frac{M}{T}$)	(㎡)	63.47	67.15	1.058
	1店当り従業者数 ($\frac{N}{T}$)	(人)	4.17	4.19	1.005
	1店当り販売額 ($\frac{S}{T}$)	(万円)	5,486	6,433	1.173
活動成果	吸引力指数 ($\frac{Pc}{T}$)		1.042	1.003	0.963
	人口1人当り販売額 ($\frac{S}{P}$)	(万円)	83.12	96.44	1.160
	店舗効率 ($\frac{S}{T}$)	(万円)	5,486	6,433	1.173
	売場効率 ($\frac{S}{M}$)	(万円)	86.43	95.80	1.108
	人的効率 ($\frac{S}{N}$)	(万円)	1,317	1,536	1.166

資料：通商産業省『商業統計表』と自治省行政局『住民基本台帳』により作成

P=人口 Pc=商業人口 T=店舗数 S=販売額 M=売場面積 N=従業者数
以下、同じ。

そこで、以下では、これらの諸要因を相互に関連させて、延岡市小売業の特性を検討するものである。ここでは、次のような分析フレームによって、延岡市小売業における諸要因・諸指標を相互関連させて分析することにする(図1)。

図1 諸指標相互関連図



(1) 現在における都市タイプ

まずはじめに、1991年現在における小売業の活動成果指標つまり吸引力指数

と売場効率指数によって、対象17都市（九州における行政人口10万人以上の都市）を、効率型広域都市、非効率型広域都市、効率型狭域都市、非効率型狭域都市の4タイプに類型化する。この類型化基準に基づく都市タイプ規定のために、指標を挿入したものが図2である。

図2 1991年現在値の延岡市小売業の都市タイプ

吸引力指数	売場効率指数	都市タイプ
平均 1.243 以上	平均 107.56 以上 平均 107.56 以下	効率型広域都市 非効率型広域都市
平均 1.243 以下 延岡市 (1.003)	平均 107.56 以上 延岡市 (95.80)	効率型狭域都市 非効率型狭域都市

この類型化基準（図2）に、1991年現在の延岡市を当てはめてみると、

吸引力指数 1.003 売場効率指数 95.80

両指数とも17都市の平均値より下回っており、したがって、延岡市は非効率型狭域都市として類型化できる。つまり、17都市のなかで、延岡市は、顧客吸引力が低く狭域型都市として、また売場効率も悪く非効率型都市として位置づけられる。

(2) 変動値における都市タイプ

次に、1988年から1991年にいたる吸引力指数、売場効率指数の推移によって、対象17都市を、効率型成長都市、非効率型成長都市、効率型停滞都市、非効率型停滞都市の4タイプに類型化する。この類型化基準に基づく都市タイプ規定のために、指標を挿入したものが図3である。

図3 変動値の延岡市小売業の都市タイプ（1988年～1991年）

吸引力指数	売場効率指数	都市タイプ
吸引力指数の上昇	売場効率指数の上昇 売場効率指数の低下	効率型成長都市 非効率型成長都市
吸引力指数の低下 延岡市 (3.7%) 低下	売場効率指数の上昇 延岡市 (10.8%) 上昇 売場効率指数の低下	効率型停滞都市 非効率型停滞都市

この類型基準（図3）に、1988年～1991年の延岡市を当てはめてみると、

吸引度指数は1988年の1.042から1991年の1.003へ3.7%の低下

売場効率指数は1988年の86.43から1991年の95.80へ10.8%の上昇

したがって、延岡市は効率型停滞都市として類型化できる。

以上のように、1991年現在ならびに1988年から1991年にいたる活動成果指標として吸引度指数と売場効率指数をベースに、九州における行政人口10万人以上の17都市を対象に都市類型化を試みた。これまでの都市類型化の結果から明らかになった延岡市小売業の都市タイプとしては、1991年現在値でみると、非効率型狭域都市として特徴づけられる。また、1988年から1991年にいたる変動値でみると、効率型停滞都市として特徴づけられる。

8. 延岡市小売業の販売額変動要因の相関分析

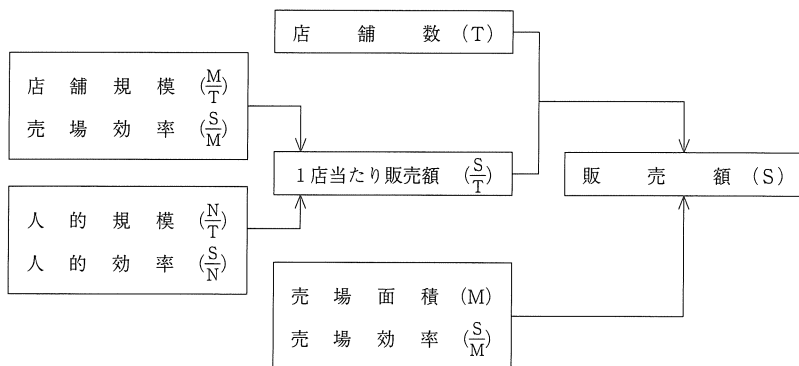
都市小売業の活動水準ないし商業力を端的に示すものは、当該都市における小売販売額それ自体の水準ならびにその変動の状況である。そこで、延岡市小売業の販売額変動要因の相関分析についてみていこう（表9）・（図4）。

表9 延岡市小売業の販売額変動要因の推移

1988年=1.000

販売額	商店数	従業者数	売場面積	店舗効率	人的効率	従業者規模	売場効率	店舗規模
S	T	N	M	$\frac{S}{T}$	$\frac{S}{N}$	$\frac{N}{T}$	$\frac{S}{M}$	$\frac{M}{T}$
1.117	0.952	0.957	1.008	1.173	1.166	1.005	1.108	1.058

図4 活動要因相関図



(1) 販売額、店舗数、1店当り販売額の相関関係

販売額 (S)、店舗数 (T)、1店当り販売額 ($\frac{S}{T}$) の間には、次の関係式①が成り立つ。この関係式①に、1988年を基準 (1.000) として1991年を指数化すると、次のようになる。

$$\textcircled{1} \text{ 販売額} = \text{店舗数} \times \text{1店当り販売額} \quad (S = T \times \frac{S}{T})$$

$$1.117 = 0.952 \times 1.173$$

つまり、販売額の増加は、店舗数の増加ではなく、1店当り販売額の増加、すなわち店舗効率の増大によって達成されたことを示している。

(2) 販売額、店舗数、人的効率、1店当り従業者数 (人的規模) の相関関係

また、1店当り販売額 ($\frac{S}{T}$) は人的効率 ($\frac{S}{N}$) と1店当り従業者数 ($\frac{N}{T}$) との積であるから、関係式①式は、次の関係式②に置き換えることができる。この関係式②に、1988年を基準 (1.000) として1991年を指数化すると、次のようになる。

$$\textcircled{2} \text{ 販売額} = \text{店舗数} \times \text{人的効率} \times \text{1店当り従業者数} \quad (S = T \times \frac{S}{N} \times \frac{N}{T})$$

$$1.117 = 0.952 \times 1.166 \times 1.005$$

つまり、販売額の増加は、店舗数の増加ではなく、人的効率と1店当り従業者数との増加、とりわけ人的効率の増大によって達成されたことを示している。

(3) 販売額、売場面積、売場効率の相関関係

次に、販売額 (S) は売場面積 (M) と売場効率 ($\frac{S}{M}$) との関係からも成り立つ。それは、次の関係式③で示すことができる。この関係式③に、1988年を基準 (1.000) として1991年を指数化すると、次のようになる。

$$\textcircled{3} \text{ 販売額} = \text{売場面積} \times \text{売場効率} \quad (S = M \times \frac{S}{M})$$

$$1.117 = 1.008 \times 1.108$$

つまり、販売額の増加は、売場面積と売場効率との増加、とりわけ売場効率の増大によって達成されたことを示している。

(4) 販売額、店舗数、売場効率、1店当り売場面積 (店舗規模) の相関関係

また、売場面積 (M) は店舗数 (T) と 1 店当り売場面積 ($\frac{M}{T}$) との積であるから、関係式③は、次の関係式④に置き換えることができる。この関係式④に、1988年を基準 (1.000) として1991年を指数化すると、次のようになる。

$$\textcircled{4} \quad \text{販売額} = \text{店舗数} \times 1 \text{店当り売場面積} \times \text{売場効率} \quad (S = T \times \frac{M}{T} \times \frac{S}{M})$$

$$1.117 = 0.952 \times 1.058 \times 1.108$$

つまり、販売額の増加は、店舗数の増加ではなく、1店当り売場面積と売場効率との増加、とりわけ売場効率の増大によって達成されたことを示している。

(5) 総括的分析 (延岡市小売業の人口1人当り販売額)

すでに述べたように、吸引度指数を算出する場合、商業人口を行政人口で割るという方法が一般的にもちいられる。この吸引度指数はまた、都市人口1人当り販売額を県人口1人当り販売額で割ることによっても導きだすことができる。県域内における都市小売業の顧客吸引力を比較する場合には、県人口1人当り販売額を所与のものとする、都市の顧客吸引力は基本的には当該都市の人口1人当り販売額の水準によって決まるといってよいであろう。

さて、人口1人当り販売額 ($\frac{S}{P}$) は売場面積密度 ($\frac{M}{P}$) と売場効率 ($\frac{S}{M}$) との積に分解され、さらにまた、売場面積密度 ($\frac{M}{P}$) は店舗密度 ($\frac{T}{P}$) と店舗規模 ($\frac{M}{T}$) との積に分解される。それは、次の関係式⑤で示すことができる。この関係式⑤に、1988年を基準 (1.000) として1991年を指数化すると、次のようになる。

$$\textcircled{5} \quad \text{人口1人当り販売額} = \text{店舗密度} \times \text{店舗規模} \times \text{売場効率}$$

$$1.160 = 0.989 \times 1.058 \times 1.108$$

したがって、延岡市小売業の人口1人当り販売額は、店舗密度が低下したにもかかわらず、店舗規模と売場効率が上昇したことによって、16%の増加を達成したのである。

9. おわりに

これまで、延岡市小売業を商業統計表に基づき産業組織論的アプローチに依拠しながら分析してきた。すなわち、延岡市小売業の競争環境要因（行政人口・商業人口）、構造要因（店舗密度・平均店舗規模）、活動成果要因（顧客吸引度・販売効率）について、1991年の現在値ならびに1988年から1991年までの変動値を個別的に検討してきた。

まず、基礎指標として、商業統計表による店舗数、従業者数、年間販売額、売場面積の4つの数値からみると、延岡市小売業は、1988年から1991年にかけて店舗数、従業者数の減少に対して売場面積の増加がみられ、これらの指標から全体として店舗の大規模化が進展している。それとともに年間販売額の増加からまた小売業の生産性の上昇が明らかとなる。

次に、競争環境要因としての行政人口、商業人口をみると、行政人口は1991年現在で131,801人を示し、1988年の136,944人と比べると、5,143人の減少を示しその減少率は3.8%となっている。そのために、延岡市の県人口に占める割合は1988年の11.5%から1991年の11.2%へと低下しており、それだけ宮崎県全体に占める延岡市の相対的地位は低下しているといえよう。また、商業人口は1991年現在で132,136人を示し、1988年の142,658人と比べると、10,522人の減少を示しその減少率は7.4%となっている。これは、同期間の行政人口の推移と比べると、延岡市の商業人口は行政人口と比べかなり落ち込み、それだけ延岡市小売業の弱体化を意味するものである。

また、構造要因としての店舗密度、平均店舗規模をみると、店舗密度は1991年現在で14.99を示し、1988年の15.15と比較すると、0.16の指数の低下を示しその減少率は1.1%となっている。平均店舗規模は、1店当り売場面積、1店当り従業者数、1店当り販売額のいずれの指標も大きくなっており、それだけ平均店舗規模の大規模化が明らかになっている。そして、そのことはまた、延岡市小売業の集積度合いがいつそう進展していることを物語っている。

さらに、活動成果要因としての販売効率、吸引度指数、人口1人当り販売額をみると、販売効率の店舗効率、売場効率、人的効率はすべての指数で増加し

ている。これは基本的には販売額の増加（11.7%）によるものであるのだが、とりわけ店舗数、従業者数の減少によって店舗効率、人的効率が高い指数を示している。吸引力指数は、1991年現在で1.003しかなく、1988年の1.042と比べると3.7%の減少率となっており、それだけ延岡市小売業が県北地域における中心的役割を漸次低下させてきていることを物語っている。しかしながら、延岡市の人口1人当り販売額をみると、1991年現在で96.44万円を示し、1988年の83.12万円と比べると、人口1人当り13.32万円の増加を示しその増加率は16.0%となっている。したがって、この人口1人当り販売額指数からみると、延岡市小売業の中心性は高まっているといえよう。これを吸引力指数との関連でみると、延岡市小売業は市域内での購買力が高まってきたことを物語っている。

また、吸引力指数と売場効率指数をベースに、九州における行政人口10万人以上の17都市を対象に都市類型化を試みた。その結果、延岡市小売業の都市タイプとしては、1991年現在値でみると、非効率型狭域都市として特徴づけられる。また、1988年から1991年にいたる変動値でみると、効率型停滞都市として特徴づけられる。

最後に、販売額変動要因の相関分析を、人的効率からみると、延岡市小売業における小売販売額の増加は、店舗数の増加ではなく、1店当り販売額の増加、つまり人的効率と1店当り従業者数との増加、とりわけ人的効率の増大によって達成されたものである。次に、物的効率からみると、延岡市小売業における小売販売額の増加は、店舗数の増加ではなく、1店当り売場面積と売場効率との増加、とりわけ売場効率の増大によって達成されたものである。また、延岡市小売業の顧客吸引力を示す指標としての人口1人当り販売額は、店舗密度の増加でなく、店舗規模と売場効率が上昇したことによって達成されたものである。

(註)

- (1) 総務庁統計局『国勢調査』1992年5月。
- (2) 九州流通白書編集委員会『都市小売業の環境・構造・活動成果』九州流通政策研究会、1982年、p. 317。九州流通白書編集委員会『都市小売業の商圈構造と活動水準』九州流通政策研究会、1987年、p. 329。
- (3) 九州流通白書編集委員会『都市小売業の環境・構造・活動成果』九州流通政策研究会、1982年、p. 1～7参照。
- (4) 通商産業大臣官房調査統計部『商業統計表』大蔵省印刷局、1989年12月20日、1992年12月18日。
- (5) 自治省行政局『住民基本台帳に基づく全国人口世帯数表人口動態表』1988年3月31日、1991年3月31日。
- (6) 九州流通白書編集委員会『都市小売業の環境・構造・活動成果』九州流通政策研究会、1982年、p. 5。